

## Wskazówki i pytania dot. planowanego biznesu – przygotowane jako narzędzie wspierające sprawne opracowanie biznes planu dla nowej Firmy

Proszę o podanie danych obecnych lub planowanych – dokładnych lub przybliżonych wg obecnej wiedzy/planów/oczekiwań/wyobrażeń itp.

Brakujące informacje będzie pozyskiwał Zespół Resulto Sp. z o.o. lub Zleceniodawca zależnie od poczynionych ustaleń.

Zakres potrzebnych informacji do sporządzenia wiarygodnego biznes planu jest duży – **proszę pamiętać że zespół ekspertów Resulto Sp. z o.o. w zasadniczej mierze przejmuję ciężar opracowania biznes planu.**

Wobec braku informacji (**co jest zrozumiałe bo dopiero rozpoczynamy opracowanie biznes planu**) lub posiadania jedynie informacji szczytkowych proszę wpisywać odpowiednio - krótkie zwroty np. „istnieje ale nie znam szczegółów” „zupełny brak informacji”, „nie sprawdzałem ale sprawdzę do dnia.....”, „chcę aby Pan to zbadał .....”, „podam do dnia ....”, „nie dotyczy”, „bez znaczenia dla tego biznesu” itp.,

Jeżeli jest to zasadne proszę wstawiać linki do stron internetowych ze wskazaniem co na nich jest ważne dla danego zagadnienia.

**Proponuję podsyłanie doradcy materiału partiami – nie jest niezbędne przekazanie wszystkich informacji jednorazowo – szybciej ruszymy z miejsca – szybciej pracę ukończymy.**

Podając informacje proszę mieć na uwadze, że biznes plan obejmie prognozę finansową minimum od 3 do 5 lat – i z taką perspektywą czasową należy podawać (docelowo opracować) informacje.

Cały czas proszę mieć na uwadze źródło finansowania dla kosztów i nakładów na środki trwałe, które trzeba ponieść (potrzebny rozsądek aby nakłady zupełnie nie rozminęły się z możliwościami finansowymi pomysłodawcy – albo założyć trzeba konieczność pozyskania kapitału zewnętrznego) – dokładne wyliczenia powstaną w trakcie opracowywania planu biznesu.

Najlepiej aby pomysłodawca cały czas był zaangażowany w opracowanie biznes planu – aby tworzony biznes plan był „dzieckiem” pomysłodawcy (a nie jego doradcy).

## **1. Dane teleadresowe (obecne lub planowane)**

- 1.1 Nazwa firmy lub imię i nazwisko wnioskodawcy
- 1.2. Adres siedziby firmy
- 1.3. NIP
- 1.4. REGON
- 1.5. Osoba uprawniona do kontaktu
  - 1.5.1 Telefon (z nr kierunkowym)
  - 1.5.3 E-mail
- 1.6. Adres strony internetowej firmy

## **2 Skrócony opis przedsięwzięcia**

Krótką charakterystyką obejmującą planowany sposób finansowania przedsięwzięcia.

### **3.1. Planowana forma prawna**

S.A., Sp. z o.o., Sp. komandytowa, Sp. Jawna, Sp. partnerska, S.C., Stowarzyszenie, Fundacja, Osoba fizyczna, Inne:

### **3.2. Oczekiwany zasięg działania (prosimy zaznaczyć właściwe)**

Regionalny, Krajowy, Europejski, Światowy

## **5. Produkt**

Opis produktu/usługi oraz cechy wyróżniające produkt/usługę na rynku,

**6. Opis innowacyjności w działaniu firmy i/ lub jej produktach** (to czego nie ma konkurencja, co stanowić ma o sukcesie firmy, co potrzebują a nie mają obecnie Klienci, jakie niezaspokojone potrzeby klientów rozwiązujemy, odniesienie do obecnej dostępności technologicznej itp.)

## **7. Patenty posiadane lub planowane do uzyskiwania**

## **8. Wpływ realizacji projektu na środowisko**

## **9. Opis branży**

Prosimy opisać branżę działalności firmy, określić, czy branża się rozwija, czy jest wielu konkurentów? Jakie są bariery wejścia na rynek? Można załączać linki do ciekawych stron internetowych dot. konkurencji, produktów itp. (najlepiej ze wskazaniem na co zwrócić uwagę),

## **10. Odbiorcy**

Prosimy opisać głównych obecnych i/lub przyszłych odbiorców (firmy, klienci indywidualni, instytucje), a także oszacować liczbę klientów. Jaką część rynku firma zamierza opanować/stanowić?

## **11. Konkurencja**

Prosimy dokonać analizy głównych konkurentów (przedstawić ich udział w rynku, działania promocyjne, kanały dystrybucji, jakość towarów i cenę). Ofertę konkurencji prosimy porównać do oferty Państwa firmy.

## 12. Dostawcy

Prosimy opisać głównych dostawców Państwa firmy (kto i co będzie dostarczał, formy współpracy, alternatywne źródła dostaw).

## 13. Kadra zarządzająca/pomysłodawcy

Prosimy opisać wiek, wykształcenie, doświadczenie i inne kwalifikacje osób mających zarządzać firmą z podziałem odpowiedzialności za kluczowe obszary tj. badania i rozwój, finanse, sprzedaż, produkcja, promocja, itp.

## 14. Powierzchnia/lokal niezbędny do prowadzenia działalności

Prosimy opisać liczbę pomieszczeń, metraż, oczekiwaną szybkość łącza internetowego, liczbę linii telefonicznych, liczbę stanowisk komputerowych, wymagania dot. energii, wody, sprężonego powietrza, dojazd, rodzaj powierzchni zewnętrznej (czy/jak utwardzona), itp.,

## 15. Zatrudnienie (o ile planowane jest zatrudnienie osób poza pomysłodawcami)

Nazwa stanowiska, Liczba osób, Forma zatrudnienia, Kluczowe kompetencje,

Efektywność pracownika (np. ile elementów jest w stanie wyprodukować w trakcie jednego dnia roboczego, ile usług wyświadczyć, ilu klientów odwiedzić/pozyskać itp). Trzeba znaleźć dobry sposób na określenie maksymalnej wydajności produkcyjnej/usługowej firmy).

## 16. Etapy realizacji projektu

Należy określić harmonogram realizacji zakresu rzeczowego całego projektu (w tym także działań dodatkowych, bez których realizacja projektu nie będzie mogła nastąpić).

## 16. Zakupy maszyn i urządzeń,

Proszę wypisać wszystkie przychodzące Państwu do głowy maszyny i urządzenia niezbędne do sprawnego funkcjonowania przedsięwzięcia. Warto wpisać/rozwarzyć wydajność poszczególnych maszyn aby można było potem obliczyć ile i jakiego sprzętu jest potrzebne do uzyskania spodziewanej skali sprzedaży itp.

## 17. Koszty

**Rodzaje kosztów** - w załączeniu podajemy przykładowe grupy kosztów które trzeba/warto uwzględnić w biznes planie.

W miarę możliwości proszę w załączonym pliku zaznaczyć pozycje, które zdaniem pomysłodawcy będą występować w przedmiotowym biznesie.

W tym punkcie proszę przede wszystkim możliwie szczegółowo przedstawić oczekiwany harmonogram działań.

Minimum to ogólny opis słowny

Lepiej to wstawić komentarze do wszystkich przedstawionych pozycji kosztowych – na tyle szczegółowe abym dobrze zrozumiał obecne intencje/wyobrażenie/stan wiedzy pomysłodawcy,

Max to skorzystać z załączonego arkusza z kosztami i próbować zarysować wielkość kosztów do poniesienia w kolejnych okresach

## 18. Przychody

Rodzaje przychodów, tempo pozyskiwania klientów, liczba zamówień pojedynczych klientów, średnia wartość zamówienia, Warto rozważyć co będzie podstawową jednostką handlową tj. wiodącym parametrem biznes planu którego wielkość będzie rzutowała na wielkość przychodów i wielkość kosztów (wielkość zatrudnienia, liczbę i wydajność maszyn itp.) Przykładowo:

1. liczba wyprodukowanych elementów (np. klamek, samochodów itp)
2. waga/objętość wytworzonych produktów( litry, kg itp.)
3. liczba sprzedanych licencji na korzystanie z oprogramowania,
4. liczba pozyskanych użytkowników portalu internetowego,
5. itp.



Resulto Sp. z o.o.  
ul Piłsudskiego 95  
50-016 Wrocław  
tel (71) 73 45 839  
tel. 783 366 476  
tel. 698 342 690  
e-mail: [analitik@resulto.pl](mailto:analitik@resulto.pl)